

Uit de praktijk

MIREILLE BOSSCHER

NAZOMER 2015

Een onverkoopbaar appeltje voor de dorst Wat als u met uw kapitaal blijft zitten?

Het lijkt zo simpel; tegen de tijd dat je met pensioen gaat en een aanvulling op je AOW nodig hebt, verkoop je het onroerend goed dat je ooit als appeltje voor de dorst hebt aangekocht. Maar wat als dat huis in Frankrijk niet courant is en zo goed als onverkoopbaar blijkt te zijn?

IK HAD EEN AFSpraak MET EEN DAME op leeftijd. Zij vertelde me dat ze samen met haar ernstig zieke man een volledig afbetaalde kustwoning heeft in de Vendée. Hun gezamenlijke pensioen is nauwelijks voldoende om van te leven en daarom zou de overwaarde na verkoop een welkome aanvulling zijn. Bovendien werd het onderhoud van het huis en de tuin hen te veel. Het staat nu te koop in de hoop op een mooie verkoopopbrengst.

Stroeve verkoop

Tot mijn schrik bleek de woning ruim drie jaar geleden al op de markt te zijn gekomen. Er waren zelfs verschillende makelaars ingezet en er was uitgebreid campagne gevoerd via alle sociale media-kanalen door kinderen en kleinkinderen. Al deze inspanningen hadden helaas niet geleid tot ook maar één bezichtiging. De plaatselijke makelaars gaven ruiterlijk toe dat ze in deze regio geen ervaring hadden met een woning van zo'n hoge waarde. Niet dat die geen half miljoen waard is, integendeel! Het huis is onder architectuur gebouwd en ook de halve hectare grote tuin is met zorg aangelegd en onderhouden. Maar ja, een koper die zo'n bedrag te besteden heeft, kan voor dat geld ook iets heel aardigs aan de Côte d'Azur vinden. In zo'n afweging is de Vendée toch een beetje de (onterecht) achtergestelde regio aan de verkeerde kant van Frankrijk.

Vaste lasten

'Hoe vangt een koe een haas?' schiet er door mijn hoofd als mijn cliënt aangeeft behoefte te hebben om de balans op te maken. De vaste lasten en de kosten van het onderhoud zijn haast niet meer op te brengen. De verzorging van haar echtge-

noot wordt steeds zwaarder en duurder. Wat te doen?

De dochters van het echtpaar vinden het moeilijk te verkroppen dat hun ouders niet van hun oude dag kunnen genieten omdat ze de eindjes aan elkaar moeten knopen. Helaas is de woning overdragen aan de kinderen geen optie, ook al vinden beide dochters Frankrijk een heerlijk vakantieoord. Maar met studerende kinderen vliegt het geld eruit.

Middels een geldlening konden we een overbrugging creëren tot aan het moment van verkoop

Particuliere hypotheek

Toch ontstaat er een sprankje hoop als ik de dochters vraag naar hun financiële draagkracht. We zien een mogelijkheid om middels een geldlening een soort overbrugging te creëren tot aan het moment van verkoop. Met een hypothecaire inschrijving wordt er voor de dochters zekerheid gegarandeerd, vooral richting de fiscus. De ouders bespreken samen met hun kinderen de voorwaarden van de lening: een beperkte looptijd van tien jaar met een tussentijdse aflossingsmogelijkheid als het huis ineens verkocht wordt. Daar blijft de familie uiteraard op hopen.

Om de kansen op de onroerendgoedmarkt te vergroten, adviseer ik de vraagprijs van de woning te verlagen en eventuele gegadigden voor de woning tegemoet te komen door de kosten van de Franse notaris en de overdrachtsbelasting voor eigen rekening te nemen. Dat scheelt minimaal zo'n 7% van de koopsom.



Binnen drie weken is de vestiging van de particuliere hypotheek bij de Franse notaris geregeld. Een klein deel van het geleende bedrag wordt besteed aan het onderhoud van de woning, het restant vormt een aanvulling op het pensioen. Ze halen opgelucht adem, er is toch nog een appeltje voor de dorst gevonden.

Advies

Ik krijg geregeld de vraag of financiering op basis van een particuliere hypotheek een dure aangelegenheid is. De kosten van een dergelijke hypotheekakte houden rechtstreeks verband met de hoogte van de hoofdsom. Pas als de lening in de tonnen loopt, kun je spreken van een dure aangelegenheid. In deze situatie bood het echter een uitstekende en redelijke oplossing. 



Mr. Mireille Bosscher is eigenaar van Juridische Adviespraktijk Bosscher in Den Haag. In deze rubriek belicht zij juridische en notariële praktijkvoorbeelden waar u niet direct bij stilstaat.
info@bosscher-advies.nl
www.bosscher-advies.nl